

# Mieux vendre ses produits et services

7.00 h / 1.00 jour(s) 450.00 € TTC en INTER (INTRA sur devis)

## Objectif(s)

- Établir une prise de contact de manière efficace
- Diriger son entretien de vente de façon méthodique pour accrocher, convaincre et conclure sa vente
- Adapter son argumentation pour vendre plus



## Programme

- La prise de contact
  - La communication verbale et non verbale : quelle importance ?
  - Gagner la confiance du client grâce à la méthode des 4x20
- Découverte et argumentation
  - Bien préparer la phase de découverte du client
  - Développer l'écoute, le questionnement et la reformulation
  - Faire preuve d'empathie dans un processus de vente
  - Décrypter les comportements d'achat avec la méthode DISC
  - Les méthodes CAP et SONCAS
  - De la réponse aux objections à la conclusion de l'acte d'achat
- Astuces pour vendre plus
  - Rebondir grâce à la phase d'écoute active
  - Mettre en valeur ses produits
  - Fidélisation et réseaux sociaux



## Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solutions se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



## Moyens pédagogiques et techniques

- Mise à disposition en ligne de documents supports de formation
- Quiz



## Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Mise en pratique

## Modalité

Formation présentielle

## Profil Apprenant

- Tout public

## Pré-requis

- Aucun

## Contactez-nous

Erika TONNERRE  
02 30 96 68 40  
formation@key-form.fr

## Accessibilité

Conforme - Organisme ERP5  
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap.

## Indicateurs de qualité

Taux de satisfaction : 9.8/10

